

目的3

「人間力を高める」



こんな人におすすめ

「発信のネタが続かない」「言葉が薄い」「世界観が定まらない」人へ。情報の集め方と編集力を身につけ、教養や感性を「サービスの体験」に翻訳します。流行に振り回されず、自分の軸で選ばれる発信・提案・空間づくりが可能になります。



こんな技術と知識を身につけよう！

情報リテラシー (根拠の見極め)

話題の健康情報やスピリチュアル情報を、根拠・再現性・リスクの観点で整理します。信頼を落とさずに発信・提案の幅を広げられます。

メンタルヘルス・マネジメント 検定(大阪商工会議所)

ストレスの仕組みや職場での配慮を学び、企業・管理職向けのサービス設計につながります。研修業としての活躍が広がります。

倫理・境界線

依存を生まない距離感、恐怖訴求を避ける言葉選び、同意の取り方を整えます。安心・安全な場づくりは長期的な信頼につながります。

ストーリーテリング (背景・理念)

「なぜこの仕事か」「どんな想いで提供しているか」を言語化し、価格以外の選ばれる理由を作ります。お客さまに紹介しやすくなります。

五感設計 (香り・音・照明・導線)

居心地の良さを偶然にせず、香り・音・照度・動線を意図して組み立てます。体験の質が安定し、メニュー説明にも具体性が出ます。

話し方・伝え方 (話し方検定等)

声量、滑舌、間、結論の置き方を整え、説明や提案が伝わりやすくなります。音声配信や動画にも安心感が生まれます。

心理学の基礎 (動機・習慣・認知)

人が行動を変えにくい理由を理解し、続けやすい提案に落とし込みます。押しつけずに伴走できるため、満足度と継続率が高まります。

文章術 (型:結論→理由→具体例)

何を伝えたいのか明確になり、読み手が理解しやすくなります。体験価値やプロセスを丁寧に書けるため、共感され選ばれるようになります。

写真・動画の基礎 (光・構図・統一感)

清潔感、安心感、世界観が伝わる素材を自分で用意できるようになります。撮り方が整うと投稿の説得力が上がります。

教養の習慣化 (読書・展覧会・旅・記録)

インプットを「自分の言葉」に変える習慣を作り、発信ネタと提案の引き出しを増やします。カウンセリング能力の向上にもつながります。

目的2

「経営力を養う」



こんな人におすすめ

「忙しいのに利益が増えない」「値上げの根拠が作れない」「発信や広告の効果があるか分からない」人へ。数字で現状を把握し、導線・メニュー・時間の使い方を整えて、無理なく続く事業にします。副業→本業化にも有効です。



こんな技術と知識を身につけよう！

事業計画(売上の分解: 客数×客単価×頻度)

目標を「何人に」「いくらで」「何回」で達成するかに分け、現実的な行動へ落とし込みます。施策の優先順位が決まり継続的に改善できます。

日商簿記3級の知識 (日本商工会議所)

売上・経費・利益の基本構造が分かり、利益を増やすための対策が判断しやすくなります。税理士との対話がスムーズになります。

導線設計 (SNS→予約→来店→継続)

投稿、プロフィール、導入メニュー、予約方法、来店後の案内までを一連で設計します。申込みのハードルを下げ安定集客につなげます。

法務・表示の基礎 (景表法・特商法・規約)

広告表現、返金・キャンセル規定、同意書、オンライン販売の表記などを整えます。信用を守り、トラブル対応の時間コストを減らせます。

AI活用 (文章・事務・分析の時短)

投稿文の下書き、FAQ作成、議事録、簡易分析などに使い、作業時間を圧縮します。PDCAが回りやすくなります。

価格設計(価値・時間・原価)

提供価値と時間、原価・経費を踏まえて価格を組み立てます。値上げやメニュー改定も説明しやすくなります。

KPI設計(問合せ→予約→ 再来→紹介)

問合せ数、予約率、継続率などを分析することで、やるべき改善が明確になり、発信や広告のムダ打ちが減ります。

CRM(顧客管理)と フォロー設計

来店履歴、会話メモを活かし、個別感のある提案とタイミング良い連絡を行います。顧客ロイヤリティが上がり、関係性が長期化します。

補助金・公的支援の活用 (商工会議所/よろず支援拠点等)

起業塾や無料相談で計画の壁打ちができ、資金面も含めて選択肢が増えます。第三者の視点を入れることで改善が速くなります。

コミュニティ運営/ 協業チームづくり

事業は信頼できる事業者チームで伸びます。商品開発・イベント・法人案件が実現し、単独では届かない顧客層にも展開可能です。

目的1

「技術を深める」



こんな人におすすめ

手技やセッションの満足度はあるのに「お客さまからリピートされない」「お客さまの状態に合わせたメニューの組み立てが不安」「説明が感性的になりがち」「より深いサービスを設計し、クライアントに寄り添いたい」という人へ。基礎理解と安全配慮を固め、強みを資格・知識でも裏付けて信頼を高めます。ボディ/メンタルの双方に有効です。



こんな技術と知識を身につけよう！

国家資格(あん摩マッサージ指圧師/ 鍼灸師/柔道整復師)

身体理解・安全配慮の筋道が整います。施術の根拠を言語化しやすくなり、他職種連携や紹介時の信頼材料としても活用できます。

身体の基礎理解

筋・関節・姿勢の基本が腹落ちすると、手技の選択がブレにくくなります。納得感と安心感のあるセッションにつながります。

禁忌/リスク管理/ 同意の取り方

注意が必要なケースの見立て(病理学)、受けない判断、同意の説明、施術後の注意喚起までを整えます。クレームも減らすことができます。

傾聴/カウンセリング基礎 (非医療)

受容・要約・質問の基本を身につけ、話しやすい場を作ります。悩みを整理して返すことで、依存を生まない境界線の取り方も学べます。

薬膳(薬膳コーディネーター/ 国際薬膳師など)

体質観・季節・食材の選び方を学び、日常に落とし込める提案が可能になります。クライアントのセルフケアにもつなげることができます。

公認心理師/ 臨床心理士

心理の基本(ストレス反応、関係性、支援の枠組み)を理解し、安心感ある対話に活かれます。守備範囲と境界線も明確になります。

アセスメントの理解 (観察やヒアリング)の型

主訴だけでなく生活背景、疲れの出方、可動域や姿勢の癖を整理し、方針を組み立てる力です。説明と記録にも役立ちます。

自律神経・睡眠・ストレス 身体の反応の見極め

緊張が抜ける条件(呼吸、環境、刺激量)を理解し、メニューや空間づくりに反映できます。生活提案も具体化されます。

健康経営アドバイザー (東京商工会議所など)

企業が求める健康施策の考え方や用語、社内を通る提案の作法が分かります。個人向けから法人向けへ幅が広がります。

ホームケア/ セルフワーク指導

呼吸、ストレッチ、セルフマッサージなど、内省ワークをできる形で渡す技術です。サロンを思い出してもらうきっかけとなります。

PART 2

足りないのは、スキル? それとも発信力? ブランディング?

あなたに必要な スキルを見つけてる!

これからのセラピストには、「技術」に加えて「選ばれる仕組み」と「伝える力が必要となるでしょう。目的別に、学ばなければならないスキル(資格・検定を含む)を整理しました。今の自分に足りない一手を探しましょう。文◎三根早苗 女性経営者コミュニティ代表

STEP UP

